

**ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ
ЗАРУБЕЖНЫХ КРАУДИНВЕСТИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ**

Клещёва Светлана Александровна, старший преподаватель

Полесский государственный университет

Klescheva Svetlana, senior lecturer, Polessky State University,

kleschsss@mail.ru

Аннотация. Исследованы тенденции мирового рынка краудинвестиций, особенности деятельности наиболее успешных зарубежных краудинвестиционных платформ, выявлены общие черты и различия.

Ключевые слова: краудинвестинг, инвесторы, краудинвестиционная платформа, вознаграждение, крауд-кампания, финансирование

Краудинвестинг является альтернативным инструментом привлечения инвестиций в развитие высоко рискованных инновационных проектов и относится к модели финансирования, в которой небольшие суммы денег собираются у большого количества инвесторов. Посредником, обеспечивающим взаимодействие инвесторов и авторов проектов, выступает краудинвестиционная платформа - специализированный сайт для размещения идей, который с помощью социальных сетей, контекстной рекламы и других маркетинговых механизмов привлекает инвесторов из числа интернет-пользователей под отобранные платформой проекты. Автоматизация процесса инвестирования и стандартизация контрактов позволяют снизить транзакционные издержки.

Принцип работы краудинвестинга:

1) проект создает аккаунт на платформе, через которую планирует привлекать инвестиции, подает заявку на финансирование, предоставляет финансовую отчетность и юридические документы;

2) платформа проводит due diligence – полноценную проверку проекта перед инвестированием (юридическую экспертизу, оценку стоимости компании, аудит финансовой отчетности, успешность бизнес-модели, оценку рисков) и утверждает крауд-кампанию;

3) запуск крауд-кампании (инвесторы изучают предложение, выбирают интересные для себя проекты и финансируют их);

4) после того как необходимая сумма собрана, специалисты площадки занимаются юридическими вопросами, оформляют получение долей, а деньги перечисляются на счет компании;

5) инвесторы получают вознаграждение.

Привлечение средств может осуществляться за счет передачи доли в собственности, продажи права на долю в прибыли, привлечения займов, конвертируемого займа.

Краудинвестиционная платформа выступает посредником и может получить прибыль следующими способами:

- установив фиксированную цену за кампанию по сбору средств;
- получив комиссионное вознаграждение в размере 5-10% от суммы привлеченных средств;

- забрав долю в компании, привлекающей инвестиции.

Краудинвестинговые платформы существуют по всему миру. Как отдельная индустрия краудинвестинг сложился только в США, Великобритании и Китае.

Объем мирового рынка краудинвестинга в 2018 году составил 3,8 млрд. долл. США и вырос по сравнению с 2017 годом на 26,7%. В 2019 году тенденция продолжилась, в сентябре общая сумма транзакций составила 4,8 млрд. долл. США. Ожидается, что к 2023 году при ежегодном темпе прироста 13,7% объем мирового рынка краудинвестинга составит 8,0 млрд. долл. США [1].

Среднее финансирование на одну кампанию в сегменте краудинвестинга в 2019 году составило 104,1 тыс. долл. США. Китай играет лидирующую роль на рынке краудинвестинга (объем рынка в 2019 г. – 1,021 млрд. долл. США) [1].

В мировой практике устанавливаются ограничения на суммы инвестиций в один проект от одного инвестора, а также ограничения на общую сумму инвестиций в один инвестиционный проект. Данные суммы варьируются в разных странах, в том числе применяются дифференцированные подходы к ограничениям.

В Великобритании и США получил широкое распространение подход, при котором профессиональный инвестор (бизнес-ангел, акселератор, фонд) является лид-инвестором проекта (т. е. от лица всех участников кампании осуществляет взаимодействие с командой проинвестированного проекта и представляет их интересы в совете директоров), привносит в него свою экспертизу и является гарантом надежности для других инвесторов. Помимо лид-инвесторов, в крауд-кампаниях также активно принимают участие прочие институциональные инвесторы.

В итальянской модели участвовать может любой инвестор, но только в паре с профессионалом. Во многих развитых странах немалое значение имеет наличие у инвесторов аккредитаций. Аккредитованные инвесторы это, в основном, богатые инвесторы, которые имеют глубокое понимание финансовых рынков и способность нести финансовые потери.

Первая краудинвестинговая платформа ASOBB появилась в 2004 году в Австралии и в 2007 году была преобразована в Enable Funding - полностью интегрированную платформу венчурного капитала, использующую Искусственный интеллект. По состоянию на октябрь 2019 года профинансировано 179 компаний с привлечением более 149 млн долл. США инвестиций от 30494 опытных инвесторов. Опытный инвестор - это физическое или юридическое лицо, получившее в течение последних двух лет свидетельство бухгалтера о том, что они имеют чистые активы не менее 2,5 млн долл. США; или же имеют валовой доход за каждый из последних двух финансовых лет не менее 250 тыс. долл. США, или инвестируют не менее 500 тыс. долл. США [2].

Одной из первых успешных американских краудинвестинговых платформ стала EquityNet, созданная в 2005 году, а к 2014 году через нее было привлечено более 240 млн долл. США от 45 тыс. инвесторов [3].

Английская площадка Funding Circle, созданная в 2010 году, является мировым лидером в области краудинвестинга. Объем привлеченных средств 9,3 млрд. долл. США, профинансировано 72 тыс. компаний. Среди ее вкладчиков числятся транснациональные компании и даже правительства некоторых стран.

Средняя доходность — 6,2% годовых. Для европейских организаций это очень высокий показатель, он превышает доходность по депозитам в 3 раза.

Особенности: работает только с готовыми бизнесами; физическим лицам займы недоступны; минимальная сумма инвестирования — 20 фунтов; максимальный лимит не ограничен; комиссия для инвестора — 1%.

Израильская платформа Ourcrowd (2013 год) по состоянию на март 2019 года привлекла 1 млрд. долл. США для 170 компаний. Зарегистрировано 30 тыс. инвесторов из 150 стран. Среднее портфолио инвестора включает 7 инвестиций на общую сумму 350 тыс. долл. США.

Особенности: сама инвестирует в проекты в месте с инвесторами; управляет собственным бизнес-инкубатором; предлагает инвестировать в фонды.

Основанная в 2011 году британская площадка Crowdcube является самым активным сервисом краудинвестинга в Европе. По состоянию на конец 2018 года профинансирована 821 компания на сумму 775,8 млн. долл. США, зарегистрировано более 700 тыс. инвесторов [4].

Особенности: минимальный размер инвестирования составляет 10 фунтов; в качестве инвесторов выступают обычные люди; финансирование растущих бизнесов в обмен на доли в компаниях; тщательная проверка проектов со стороны площадки каждый зарегистрированный на проекте инвестор обязан вложить как минимум 1000 фунтов за год; в случае успешного завершения кампании комиссия - 5% от привлеченной суммы; компания оплачивает 1750 фунтов за работу по подготовке документации и сертификатов.

За 2018 год по сравнению с 2017 годом показала стремительный рост объема инвестиций на 60% британская платформа Seedrs (2012 год). В 2018 году заключила партнерство с американской краудинвестинговой платформой Republik в рамках которого площадки предлагают свои проекты инвесторам друг друга. На конец 2018 года зарегистрировано 720 сделок на сумму 620,5 млн. долл. США.

Особенности: минимальный размер инвестирования составляет 10 фунтов; комиссия платформы составляет 6%, комиссия за обработку платежа — 0,5%, организационный взнос — 2 тыс. фунтов; ориентирована на посевные инвестиции, предпочтение отдает инновационным компаниям. Для инвесторов предусмотрено три способа участия в крауд-кампании: 1) приобретение акций компании, 2) привлечение средств в фонды; 3) привлечение средств, конвертируемых впоследствии в акции [5].

Syndicate room — британская краудинвестинговая платформа, запущенная в 2013 году. Профинансировано более 170 проектов на сумму 270 млн. долл. США.

Особенности: предлагает инвестировать за долю в компании; отдает предпочтение проектам, которые уже поддержали бизнес-ангелы или венчурные инвестор; помимо прямых инвестиций предлагает инвесторам вложиться в фонды.

В Германии росту популярности краудинвестинга способствовало введение в 2012 году на законодательном уровне нового инвестиционного инструмента «частичная ссуда» – который позволяет физическим лицам предоставлять компаниям займы в обмен на долю в их прибыли без права принятия управленческих решений и с привязкой процента по займу к прибыли или выручке компании.

Развитие краудинвестинга в любой стране имеет большой потенциал, так как стимулирует инновационную и инвестиционную активность населения и малого и среднего бизнеса, повышает финансовую грамотность населения (имея опыт инвестирования, люди становятся более активными в выгодном вложении собственных средств).

Немаловажным фактором для развития краудинвестинга является наличие большого количества инновационных проектов, которые их создатели готовы открыто афишировать и интенсивно продвигать. Помимо этого, в стране должно присутствовать достаточное число активных интернет-пользователей, которые способны инвестировать денежные суммы в рискованные проекты.

Деятельность краудинвестинговых платформ в разных странах имеет свои особенности, обусловленные спецификой национального законодательства. Платформы имеют свою специфику в оценке проектов и инвестировании в них. Проект не обязательно полностью финансируется микроинвесторами, параллельно могут быть использованы и другие источники финансирования.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что краудинвестинговые платформы по-настоящему интересными становятся тогда, когда они совершают предварительный и тщательный отбор проектов с определенным качеством. Основным препятствием для расширения рынка краудинвестинга являются законодательные ограничения.

Список использованных источников

1. <https://www.statista.com/outlook/377/100/crowdinvesting/worldwide>
2. <https://www.enablefunding.com>
3. <https://www.equitynet.com>
4. <https://www.crowdcube.com>
5. <https://www.seedrs.com>